



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

# PLAN DE AFACERI

Proiect “Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea  
Sud-Muntenia”

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant SANDULESCU ELENA-VERONICA





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 1.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

## I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	SPARKLING CLEAN SRL		
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	8121 - Activități generale (nespecializate) de curățenie interioară a clădirilor		
3. Asociat majoritar:	Sandulescu Elena-Veronica		
4. Reprezentant legal:	Sandulescu Elena-Veronica		
5. Adresa:	Mun. Targoviste, Bld. Libertatii, Nr. 7, Bl. C1, Et. 4, Ap. 9, jud. Dambovita		
6. Telefon:	0767410306		
7. E-mail:	primeselected@gmail.com		
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Loc. Targoviste, Jud. Dambovita		
9. Asociați sau acționari:			
	Numele și prenumele	Domiciliu	Pondere în capital social
	Sandulescu Elena-Veronica	Mun. Targoviste, Bld. Libertatii, Nr. 7, Bl. C1, Et. 4, Ap. 9, jud. Dambovita	100%

\*\*\* Se anexează documentele de identitate ale beneficiarului și acționarilor.



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone sărabă.  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SRS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7106932

## II. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

### 2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

*(Va rugăm să realizați o scurtă descriere a ideii de afacere. Cum a apărut ideea dumneavoastră afacere? De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc. Descrieți modalitatea în care afacerea dumneavoastră va funcționa: procese, metode de producție sau prestare a serviciilor, echipamente, furnizori, termene și modalități de plată, stocuri de marfuri, autorizații, licențe, brevete, spații necesare.)*

Un light motiv al zilelor noastre este lipsa timpului. Oamenii sunt din ce în ce mai ocupați și tind să externalizeze cât mai multe dintre sarcinile zilnice, printre acestea numărându-se și serviciile de curățenie. De asemenea, numărul societăților este în continuă creștere și acestea preferă să colaboreze cu firme specializate pentru asigurarea curățeniei sediilor și/sau punctelor de lucru.

Pentru ușurarea vieții clienților noștri și pentru creșterea timpului liber, sau pentru folosirea acestuia în alte scopuri, ne-am gândit la demararea unei afaceri în domeniul curățeniei la domiciliu.

Societatea își va desfășura activitatea în municipiul Târgoviște, județul Dambovită.

Societatea va presta servicii diversificate, pentru a asigura stabilitatea veniturilor, dar și pentru satisfacerea nevoilor clienților.

Clienții vizati de Sparkling Clean SRL se împart în 3 categorii:

- persoane fizice;
- persoane juridice;
- asociații de locatari.

Serviciile pe care le vom oferi sunt:

- curățenie generală;
- curățenie de întreținere;
- curățenie după construcție/ renovare;
- curățenie pentru scarile de bloc.

Punctele noastre forte sunt:

- soluțiile pe care le vom folosi sunt profesionale, prietenoase cu mediul;
- utilajele folosite sunt profesionale, produse de producători consacrați, recomandate pentru orice tip de suprafață;
- personalul firmei de curățenie va fi atent selecționat, va avea analizele medicale făcute și va fi instruit asupra modului de prestare al serviciilor.

Pentru o astfel de afacere spațiul necesar nu trebuie să fie foarte mare, însă trebuie să fie într-o zonă intens circulată pentru a asigura vizibilitatea firmei. În spațiul ce va servi ca sediu social, trebuie să găsim și un spațiu de depozitare pentru echipamente și pentru materialele consumabile folosite.

În ceea ce privește furnizorii, aceștia vor fi aleși după o minimă prospectare a pieței, pentru a alege cea mai bună variantă din punct de vedere al calității produselor. Ne propunem să folosim soluții cât mai





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru top

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

ecologice, care sa nu afecteze mediul inconjurator.

Plata serviciilor se va face pe baza de factura fiscala. Se va putea achita atat cash, cat si prin banca.

Pentru acest tip de activitate nu se solicita autorizatii speciale de functionare.

maxim 4000 caractere

## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

*(Va rugam sa prezentați succint care este viziunea, misiunea firmei pe care doriți sa o înființați și valorile companiei.*

- Care este viziunea dumneavoastra asupra afacerii?
- Ce misiune are firma pe care doriți sa o înființați?
- Care sunt valorile pe care le susține/promoveaza afacerea dumneavoastra?)

### **Viziune:**

Nu exista nici un tip de pata pe care noi nu o putem scoate.

### **Misiune:**

Misiunea noastra este oferim servicii de calitate cu personal calificat, astfel incat fiecare client al nostru sa devina cartea noastra de vizita.

### **Valori:**

- Calitate - ce se va reflecta prin produsele pe care le folosim pentru prestarea serviciilor;
- Accesibilitate - tarife care vor permite unui numar insemnat de oameni sa apeleze la serviciile noastre, atat ocazional, cat si permanent;
- Atentie la detalii - detaliile fac diferenta in orice domeniu, dar mai ales in acesta ales de noi. Personalul nostru va fi instruit ca nu exista spatiu la care nu poti ajunge pentru a-l curata;
- Flexibilitate - ne adaptam programul la cerintele clientilor;
- Discretie si seriozitate - la solicitarea clientilor se pot pune clauze de confidentialitate in contractul de prestari servicii.

maxim 3000 caractere

## 2.3 - Obiective

### 2.3.1 - Obiective pe termen scurt (mai puțin de 1 an)

- OS 1 Crearea a 2 locuri de munca;
- OS 2 Realizarea de venituri de minimum 33.300 lei;
- OS 3 Atragererea unui numar de min 25 clienti unici.

### 2.3.2 - Obiective pe termen mediu (intre 1-5 ani)

- OS 1 Marierea echipei de lucru cu minimum 1 persoana;



*(Handwritten signature)*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

- OS 2 Atragerea unui număr unic de 150 clienți;
- OS 3 Achiziția de noi echipamente - în funcție de noutățile ce apar pe piața de profil;

### 2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- OS 1 Să acaparam 75% din piața de profil din orașul Târgoviște;
- OS 2 Să intrăm pe piața din tot județul Dambovită, dar și din județele limitrofe: Argeș și Prahova.

## 2.4 - Activități

(Va rugăm să prezentați principalele activități propuse în vederea implementării planului de afaceri. Menționați duratele estimate pentru implementarea acestora și o scurtă metodologie de implementare a acestor activități.)

**ATENȚIE! Durata maximă de implementare a activităților finanțate este de 12 luni.**

<b>Activitatea 1</b>	<b><i>Infiintarea societatii si semnarea contractului de inchiriere spatiu</i></b>
(Durata, exemplu: L1-L2)	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> - se vor face demersurile legale pentru infiintarea societatii cu raspundere limitata; - dupa infiintarea societatii se va semna contractul de inchiriere pentru spatiul ce va deservi ca sediu social; - se va amenaja spatiul inchiriat.
Menționați carui obiectiv îi corespunde	Aceasta activitate corespunde tuturor obiectivelor propuse.
	maxim 750 caractere
<b>Activitatea 2</b>	<b><i>Achizitia bunurilor aferente transei I</i></b>
(Durata, exemplu: L2-L3)	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> - se va relua prospectarea pietei pentru a găsi cea mai bună variantă calitate-preț; - se va comanda bunul dorit; - se va recepționa și pune în funcțiune echipamentul.
Menționați carui obiectiv îi corespunde	Aceasta activitate corespunde tuturor obiectivelor propuse.
	maxim 750 caractere
<b>Activitatea 3</b>	<b><i>Recrutarea, selectia si angajarea personalului</i></b>
(Durata, exemplu: L2-L2; L8-L8)	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> - publicarea pe site-urile de profil și la agenția județeană pentru ocuparea forței de muncă a anunțului de recrutare;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

<p><i>Menționați carui obiectiv îi corespunde</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- selectarea dintre dosarele aplicanților pe cei care se încadrează cel mai bine în profilul stabilit prin anunțul de angajare;</li> <li>- prima etapă de interviuare a candidaților selectați în etapa nr. 2, examinarea atentă a dosarului fiecărui candidat în parte și verificarea recomandărilor și calificărilor acestora;</li> <li>- a 2-a etapă a interviurilor cu candidații selectați în etapa nr. 3. se negociază, întocmește și semnează contractul de muncă cu candidații selectați pentru angajare;</li> <li>- monitorizarea candidaților angajați pe o perioadă de aprox. 6 luni pentru a preveni posibile neconformități.</li> </ul> <p>Corespunde OS 1 pe termen scurt</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
<p><b>Activitatea 4</b></p>	<p><b><i>Inceperea activității propriu-zise</i></b></p>
<p><i>(Durata, exemplu: L3-L12)</i></p> <p><i>Menționați carui obiectiv îi corespunde</i></p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- administratorul societății va stabili întâlniri cu potențialii clienți pentru a le prezenta oferta de servicii;</li> <li>- după acceptarea ofertei se va trimite echipa de lucru la domiciliul clientului pentru a presta serviciul solicitat;</li> <li>- se va emite factura și se va înmâna clientului pentru a o achita.</li> </ul> <p>Această activitate corespunde tuturor obiectivelor propuse.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>

## 2.5 - Sustenabilitatea afacerii

*(Precizați care sunt posibilitățile de dezvoltare pe termen lung în cadrul afacerii dumneavoastră, evidențiind principalii vectori de dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani). Care dintre activități principale vor genera profitul firmei și care sunt vectorii principali pentru dezvoltare pe termen lung? Cum se va realiza menținerea locurilor de muncă după primele 12 luni de activitate? Cum se va realiza susținerea financiară, după primele 12 luni de activitate? Cum vor fi dezvoltate produsele / serviciile după primele 12 luni de activitate? Explicați de asemenea ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșă din subvenția de minimis din proiect.)*

În perioada ce va urma finalizării proiectului, conducerea societății aplicante își va asuma răspunderea pentru administrarea operațională a proiectului, dar și pentru valorificarea rezultatelor obținute prin realizarea acestuia, astfel:

- cele 2 persoane angajate vor avea parte periodic de cursuri de instruire sau de formare profesională, în funcție de nevoia identificată, dar și de stimulente financiare și non-financiare, în funcție de performanțele fiecăruia atât pentru munca prestată în echipă, cât și pentru cea prestată individual. Astfel se preîntâmpină riscul unui nivel ridicat de migrație a angajaților.
- societatea va fi permanent îmbunătățită cu tehnologii noi și va beneficia, cel puțin în prima perioadă, de o monitorizare mai atentă, pentru a se putea redresa rapid eventualele decalaje.
- clienții vor beneficia de servicii de calitate și de pachete de tarife atractive.



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zonele urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

De asemenea, ținem să precizăm că în analiza financiară realizată, s-a ținut cont de tendințele și evoluția pieței, tarifele fiind aproape de ceea ce se practică în piață, astfel că, pe baza datelor obținute în prognozele efectuate s-au calculat indicatorii care relevă sustenabilitatea și viabilitatea investiției, sustenabilitatea financiară a societății fiind demonstrată prin fluxuri de numerar nete cumulate pozitive pe durata întregii perioade de referință luate în considerare, demonstrând că societatea nu întâmpină riscul unui deficit de numerar (lichidități) care să pună în pericol realizarea sau operarea investiției/ intrării în procedura de insolvență.

maxim 3000 caractere

## 2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

(Va rugăm să prezentați din punct de vedere calitativ și cantitativ principalele rezultate estimate a fi obținute în urma implementării activităților propuse în planul de afaceri. Rezultatele trebuie corelate cu activitățile propuse în secțiunea 2.4.)

Rezultat 1	Inițierea unei societăți funcționale, platitoare de taxe și impozite către bugetul de stat și bugetul local - corespunde activității nr. 1
Rezultat 2	Crearea a 2 locuri de muncă - corespunde activității nr. 3
Rezultat 3	Încasarea de venituri în suma de min. 33.300 lei - corespunde activității nr. 4

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

## 2.7 - Riscuri

(Va rugăm să precizați care sunt principalele riscuri asociate cu implementarea planului de afaceri/derularea afacerii și măsuri concrete de atenuare a riscurilor. Menționați gradul de impact asupra afacerii / produselor / serviciilor propuse și probabilitatea de apariție.)

Nr. Crt	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Migratia personalului calificat Impact semnificativ Probabilitatea de apariție - crescută.	Pentru a contracara acest risc societatea va aplica o politică de salarizare care să includă motivarea personalului atât financiar, cât și non-financiar. De asemenea va monitoriza personalul pentru a putea să reacționeze repede la eventualele evenimente neprevăzute. maxim 750 caractere
2.	Reclama negativă Impact semnificativ Probabilitatea de apariție - scăzută.	Dacă acest risc o să se concretizeze, vom publica comunicate referitoare la obiectul reclamei negative, prin care vom expune punctul nostru de vedere la această reclama negativă. maxim 750 caractere



*[Handwritten signature]*





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil horagicol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

<p>3. Miscari neașteptate ale economiei</p> <p>Impact mediu</p> <p>Probabilitatea de apariție - crescută.</p>	<p>Vom depune toate eforturile pentru a pastra o balanță între intrările și ieșirile de lichidități, în așa fel încât, în cazul unor miscări nefavorabile să ne asigurăm necesarul de lichidități până la reglarea hibelor aparute.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
---	---

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

## 2.8 - Teme secundare și CDI

(Va rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la îndeplinirea temelor secundare POCU 2014-2020 și atingerea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare din România.)

### 2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

(Va rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor dezvoltării durabile, prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile.)

Societatea aplicantă va încerca să respecte principiile dezvoltării durabile pe toată perioada de viață a acestora. Instituirea acestui principiu asigură reflectarea în prețul produselor a costurilor de producție, incluzând costurile asociate poluării, degradării resurselor și prejudicierii mediului.

Măsurile pe care le vom lua pentru respectarea acestui principiu se referă la:

- utilizarea unor soluții ecologice, cât mai prietenoase cu mediul (de ex. dezinfectanții pe baza de peroxid de hidrogen, cu timpi de contact mai scurți);
- se va instrui personalul să consume cât mai puțină energie și apă în procesul de curățenie, însă fără a afecta calitatea serviciului prestat;
- materialele consumabile - de ex. hârtia o să încercăm să fie din categoria celei reciclate;
- se va instrui personalul în vederea reciclării selective a deșeurilor atât la sediul societății, cât și la sediul clientului;
- vom achiziționa echipamente moderne, cu ajutorul cărora vom presta serviciile într-un timp foarte scurt cu consum redus de energie.

maxim 1500 caractere

### 2.8.2 - Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punctul de vedere al utilizării resurselor

(Va rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punctul de vedere al utilizării resurselor.)

Utilizarea rezonabilă a resurselor ar trebui să fie o preocupare permanentă a tuturor locuitorilor acestei planete, însă cu atât mai mult a societăților care activează în diverse domenii ale economiei. Această preocupare are un motiv întemeiat, și anume, multe dintre resursele tradiționale sunt pe cale de dispariție.



*Handwritten signature*





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

Prin implementarea proiectului o sa promovam o serie de masuri pentru reutilizarea resurselor:

- recilcarea tuturor materialelor si consumabilelor ce pot fi reciclate;
- consum rezonabil de energie, apa, gaze naturale;
- instruirea personalului in vederea minimizarii folosirii tuturor surselor de poluare;
- vom limita la minimum deplasarile cu masina pe care o vom inchiria - unde se va putea sa ne deplasam fara, o vom face cu placere;
- in spatiul unde va fi societatea vom folosi becuri economice.

Lista de mai sus nu este exhaustiva, aceasta va suporta mereu imbunatatirii pe masura ce activitatea noastra evolueaza.

maxim 1500 carcatere

### 2.8.3 - Inovare Sociala

*(Va rugam sa descrieti modul in care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor inovarii sociale.)*

Conform definitiei date de Comisia Europeana „inovari sociale inseamna inovari care au un caracter social atat din punctul de vedere al scopurilor urmarite, cat si al mijloacelor folosite, in special inovari referitoare la dezvoltarea si aplicarea de noi idei (privind produse, servicii si modele) care raspund unor nevoi sociale si, in acelasi timp creeaza noi relatii sau colaborari sociale, fiind benefice pentru societate si stimuland capacitatea de a actiona a societatii”.

Principalele aspecte ce vor fi aplicate in cadrul companiei in ceea ce priveste inovarea sociala sunt:

- vom oferi angajatilor programe de instruire periodice privind siguranta la locul de munca;
- vom include in echipa de lucru, in timp, persoane cu risc de excluziune;
- vom avea mereu in vedere bunastare fizica si psihica a angajatilor la locul de munca printr-un program de lucru normal si cand se va putea, flexibil.
- vom aplica o politica de salarizare transparenta in care va exista o componenta de bonusare, astfel incat sa participam la imbunatatirea conditiile de trai ale angajatilor si ale familiilor acestora;
- ne vom implica in activitati sociale, educative si culturale organizate in comunitatea unde isi desfasoara activitatea compania.

Dupa ce societatea va capata notorietate pe piata, se va implica in parteneriate public-privat pentru dezvoltarea diverselor comunitati devaforizate.

maxim 1500 carcatere

### 2.8.4 - Utilizarea si calitatea TIC

*(Va rugam sa descrieti modul in care implementarea planului de afaceri contribuie la utilizarea si calitatea TIC, prin implementarea unor solutii TIC in procesul de productie / furnizare de bunuri, prestare de servicii si/sau executie de lucrari.)*

Activitatea pe care o propunem nu are o componenta TIC in aceasta faza de dezvoltare.

maxim 1500 carcatere



SV



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 108932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/108932

## 2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

*(Va rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare, prin derularea de activități specifice.)*

Inovarea de serviciu reprezintă introducerea unui serviciu, nou sau semnificativ îmbunătățit în privința caracteristicilor sau modului sau de folosire (aceasta poate include îmbunătățiri semnificative în privința specificațiilor tehnice, componentelor și materialelor, software-ului încorporat, ușurinței de utilizare sau a altor caracteristici funcționale).

Produsele inovate pot fi noi pentru piața sau noi numai pentru întreprindere. O întreprindere poate avea inovare de produs chiar dacă acesta nu este nou pentru piața, dar este nou pentru întreprindere.

Caracterul inovativ al investiției se referă la inovarea de serviciu prin demararea pentru prima dată a unei astfel de afaceri de către solicitant.

maxim 1500 caractere

## III. ANALIZA SWOT A AFACERII

*(Va rugăm să prezentați principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări identificate pentru afacerea dumneavoastră, precum și modalitățile de valorificare a oportunităților și punctelor forte, respectiv de minimizare a amenințărilor și punctelor slabe.)*

### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Afacerea nu necesită investiții mari pentru început
- Se pot încheia contracte de tip abonament ceea ce va genera venituri sigure și constante odată ce contractele au fost semnate.
- Preturile vor fi accesibile;
- Calitatea materialelor folosite.

### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Costurile fixe ale afacerii pot deveni repede ridicate mai ales datorită costurilor cu salariile personalului.
- Se pare că prețul este un criteriu de decizie cu importanță ridicată în achiziția acestui serviciu, ceea ce ar putea face ca rata profitului într-o astfel de afacere să fie destul de scăzută.

### 3.3. Oportunitățile identificate

- Plasarea într-o zonă economică în continuă creștere;
- Piața de curățenie este în creștere atât în segmentul persoanelor fizice cât și în cel al persoanelor juridice.



5



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020  
 Axă Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
 Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU823/7/106932



### 3.4. Amenințările identificate

- Concurența care poate reacționa prin scăderea tarifelor practicate
- Personalul firmelor de curățenie are acces fie în casele clienților, fie în locuri în care firmele dețin informații confidențiale. Lipsa de corectitudine a angajaților poate afecta iremediabil imaginea firmei.

## IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

### A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

#### 4.1 - Locuri de muncă create în perioada de implementare a planului de afaceri prezentat (minimum 2 locuri de muncă):

În cadrul societății aplicante se vor crea, pentru început, 2 noi locuri de muncă:

- Alți muncitori în servicii pentru curățenie - cod COR 9129 - ambele persoane vor fi angajate pe baza de contract individual de muncă. Programul de lucru va fi de 8h/ ziv cu, program flexibil, în intervalul orar 07 - 18.

Primul angajat va fi recrutat în luna 2 de implementare, în timp ce, cel de-al 2-lea în luna 8 de implementare a proiectului.

#### 4.2 - Locuri de muncă create pentru persoane din grupuri vulnerabile în conformitate cu prevederile HG 799/2014:

*Nu este cazul.*

#### 4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Alți muncitori în servicii pentru curățenie - cod COR 9129 x 2 persoane	Efectuează curățenia în spațiile repartizate, precum și curățarea utilajelor prin aplicarea procedurilor de lucru și respectarea protocoalelor de curățenie, folosind ustensile potrivite și substanțe adecvate locului de dezinfectat și scopului urmărit;  Asigură transportul deșeurilor în condiții corespunzătoare, pe circuitul stabilit, respecta atribuțiile conform	- se vor solicita analize medicale la zi;  - se vor solicita recomandări de la locul anterior de muncă.	- fără experiență.



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nou-registrate din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI823/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale  
2014-2020

	<p>legii privind depozitarea și gestionarea deșeurilor;</p> <p>Utilizează în mod eficient resurselor puse la dispoziție: echipamente, materiale de curățenie și dezinfectie.</p>		
--	--	--	--

#### 4.4 - Relațiile de muncă

*(Va rugăm să prezentați relațiile organizatorice dintre posturile propuse: subordonare, funcționale, etc.)*

Managementul societății o să fie asigurat de asociatul unic, care va ocupa și postul de Administrator.

Cei doi angajați se vor subordona acestuia.

maxim 3000 caractere

#### 4.5 - Management și coordonare

*(Va rugăm să evidențiați felul în care cunoștințele/specializarile/experiența fiecăruia dintre persoanele cheie (asociați, manageri și/sau salariați) din cadrul firmei vor influența în mod pozitiv evoluția firmei.)*

În practicarea conducerii vom aplica modelul managementului participativ, deoarece credem că doar implicând toată echipa de lucru în luarea deciziilor ne putem ridica la nivelul așteptărilor clienților noștri, însă deciziile majore sunt strict responsabilitatea administratorului.

Administratorul societății are o vastă experiență în lucrul cu oamenii. Aceasta ocupând postul de consilier vânzări și de operator ghiseu în cadrul mai multor companii de vânzare cu amănuntul.

maxim 3000 caractere

## B. POLITICA DE RESURSE UMANE

#### 4.6 - Recrutare personal

*(Va rugăm să prezentați succint cum se vor realiza procesele de recrutare, selecție și integrare a personalului în cadrul afacerii dumneavoastră.)*

Recrutarea personalului se va face astfel:

- se va publica pe site-urile de profil și la agenția județeană pentru ocuparea forței de muncă anunțul de recrutare;
- se vor selecta dintre dosarele aplicanților cei care se încadrează cel mai bine în profilul stabilit prin anunțul de angajare;
- se va realiza prima etapă de interviu a candidaților selectați în etapa nr. 2, examinarea atentă a dosarului fiecărui candidat în parte și verificarea recomandărilor și calificărilor acestora;
- se va realiza a 2-a etapă a interviurilor cu candidații selectați în etapa nr. 3. se negociază, întocmește și semnează contractul de muncă cu candidații selectați pentru angajare;



5



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

- monitorizarea candidaților angajați pe o perioadă de aprox. 6 luni pentru a preveni posibile neconformități.

Strategia societății în domeniul resurselor umane urmărește acoperirea necesităților operaționale ale organizației, prin utilizarea eficientă a resurselor umane. În acest domeniu avem în vedere definirea cerințelor prin elaborarea normativelor pentru activitățile de bază, identificarea și înlăturarea eventualelor limite restrictive ale disponibilului de resurse umane care, prin natura lor, ar putea afecta implementarea și derularea proiectelor în curs de realizare.

Politica societății în domeniul personalului vizează asigurarea personalului necesar în corelare cu obiectivele de dezvoltare ale societății, anticiparea eventualelor fluctuații de deficit sau surplus de personal. Principalele direcții de acțiune sunt:

1. atragerea, pregătirea profesională în cadrul unor planuri de dezvoltare profesională și menținerea personalului calificat cu aptitudinile, cunoștințele de specialitate și competențele necesare;
2. reducerea dependenței de recrutare din exterior, atunci când se constată un deficit de personal calificat în domeniile de activitate în care se aplică tehnologii noi, prin derularea de programe de perfecționare a angajaților;
3. promovarea discuțiilor constructive și a schimbului de cunoștințe și informații legate de activitate, pentru creșterea solidarității în cadrul companiei;
4. îmbunătățirea utilizării personalului prin introducerea unor modele organizatorice flexibile.

maxim 3000 caractere

#### 4.7 - Motivarea angajaților

*(Va rugăm prezentați succint principalele caracteristici ale sistemului de motivare a angajaților care va fi aplicat în firmă.)*

O atmosferă plăcută în companie face ca oamenii să lucreze cu plăcere, cu drag, ajung la birou cu inima deschisă și pleacă (chiar dacă sunt obosiți) cu zambetul pe buze.

Cu toții știm că un moral ridicat trece mai ușor peste obstacole și găsește soluții inovatoare pentru orice probleme apar. Atmosfera de lucru este legată foarte mult și de relația angajat-angajator, precum și de recunoașterea meritelor.

Pentru motivarea angajaților se vor folosi atât metode financiare, cât și non financiare.

Metodele financiare sunt cele clasice: salariul fix plus bonusuri de performanță și prime oferite cu ocazia diverselor sărbători/ evenimente din viața angajaților.

Metode non financiare sunt multe, însă pentru activitatea noastră le vom aplica pe următoarele:

- Vom afișa mesaje motivatoare în locuri vizibile (de ex. scrisori de mulțumire de la clienți sau de la parteneri). Aceasta este o ocazie de a reaminti angajaților că se poate, că sunt oameni care apreciază munca lor.
- Când se vor atinge obiectivele stabilite nu se va felicita doar liderul echipei, ci întreaga echipă.



Handwritten signature





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrucol din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Project - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

- Se vor oferi zile libere cu ocazia zilelor de naștere;
- Se vor oferi cadouri pentru angajații care au copii cu ocazia sărbătorilor.

maxim 3000 caractere

#### 4.8 - Monitorizare și control

*(Va rugăm prezentați succint cum se va realiza monitorizarea /controlul personalului în afacerea dumneavoastră)*

Monitorizarea personalului va fi realizată pe toată perioada de desfășurare a activității afacerii. Monitorizarea personalului are următoarele obiective:

- Asigurarea unui proces de coordonare eficient la nivelul personalului integrat în cadrul afacerii;
- Asigurarea unui proces de control al costurilor și al eficienței afacerii;
- Asigurarea unui sistem de control și în același timp motivational pentru personalul afacerii;
- Asigurarea unei repartitii a sarcinilor coerent precum și asigurarea unui grad de încărcare specific postului.

Monitorizarea personalului are un caracter constructiv, acesta fiind ancorat în realitățile afacerii și în nevoia de competitivitate a afacerii și nu un scop punitiv. În acest sens, monitorizarea personalului se va realiza prin intermediul următoarelor direcții de acțiune ce constituie parte integrantă a politicii de resurse umane:

- Prezența la locul de muncă, obligativitate ce derivă din legislația actuală. La demararea programului de lucru, cât și la finalizarea acestuia se va completa condica de prezență, aceasta fiind pusă la dispoziția organelor de control în măsura în care aceasta este solicitată;
- Monitorizarea productivității și a performanței angajaților - se va proceda în baza unui set de indicatori de evaluare la realizarea de rapoarte periodice cu privire la performanța angajaților la locul de muncă. Cifra de afaceri, nivelul de satisfacție al clienților măsurat prin chestionare de satisfacție, numărul de reclamații realizate etc., reprezintă câteva din elementele ce constituie parte integrantă criteriilor de evaluare la nivelul afacerii;
- Monitorizarea impactului salariaților asupra veniturilor companiei - variabilă ce va fi monitorizată prin analiza dinamicii și structurii veniturilor înregistrate de companie, dar și prin analiza aportului în materie de ore realizate în interesul afacerii, numărul de copii supravegheați, numărul de activități educative realizate de fiecare angajat implicat în procesul de prestare al serviciilor vizate de afacerie;
- Monitorizarea obiectivelor stabilite la nivelul afacerii, respectiv impactului pe care fiecare angajat l-a avut în atingerea respectivului obiectiv.

maxim 3000 caractere

#### 4.9 - Salarizarea personalului

*(Va rugăm prezentați succint modul de salarizare al personalului - descrieți modul de salarizare / plata, matricea de salarizare, sporuri, bonusuri, respectiv alte detalii relevante cu privire la salarizare).*

În faza incipientă a afacerii nivelul de salarizare va fi unitar, fără a face diferențe între persoanele cu experiență și cele fără, însă, pe parcursul dezvoltării societății salariile vor crește sau se va face un sistem de bonusare în funcție de performanțele fiecărui angajat. De asemenea se va aplica și un sistem de



51



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU182/3/7106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

bonusare non financiar prin acordarea de zile libere, organizarea diverselor evenimente în cadrul firmei pentru angajați și familiile lor.

După ce firma va avea o bază de clienți, salariile acordate în cadrul companiei vor fi de forma:

- salariul fix - se stabilește prin CIM, se modifică prin act adițional (dacă este cazul) și se plătește lunar până în data de 15 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri lunare/ trimestriale - acordate angajaților lunar sau trimestrial, în funcție de vânzări, performanțe la locul de muncă, etc.

maxim 3000 caractere

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

*(Va rugăm prezentați succint care va fi modul în care personalul va fi ajutat în dezvoltarea sa profesională - acțiuni de formare, coaching, etc.)*

În cadrul companiei Sparkling Clean SRL resursa umană va ocupa un loc fruntaș, deoarece o firmă cu angajați pregătiți și fericiți va avea și clienți mulți și mulțumiți.

Angajații societății vor avea parte de pregătire de specialitate în raport cu tipul de curățenie pe care îl va desfășura, prin participarea la cursuri de pregătire profesională, dar și la cursuri de perfecționare.

Vom încuraja angajații să meargă la diferite cursuri sau work-shopuri de dezvoltare personală și de comunicare. Costurile vor fi suportate de către firma aplicantă.

Totodată în cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhică, pe măsura ce echipa se dezvoltă, în conformitate cu organigrama și pozițiile disponibile în cadrul companiei.

maxim 3000 caractere

#### 4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

*(Va rugăm prezentați succint care sunt acțiunile realizate în planul managementului resurselor umane care contribuie la respectarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării)*

Prin prezentul proiect s-au luat toate măsurile necesare înlăturării eventualelor aspecte legate de discriminare și egalitate de șanse. S-au determinat riscurile cu care ne-am confruntat și metodele de înlăturare a acestora.

Astfel, riscurile pot fi:

- Remunerarea diferită pentru aceeași muncă depusă de o persoană de sex masculin și de o persoană de sex feminin;
- Accesul la formare profesională continuă restricționat pe baza criteriilor de gen.

Metode de înlăturare a riscurilor în ceea ce privește egalitatea de șanse:

- Remunerarea angajaților se va face pe criterii de performanță, lucru care se poate dovedi prin documentele contabile ale societății aplicante.
- Formarea profesională continuă este asigurată pentru întreg personalul societății aplicante indiferent de





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil onicografic din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SAIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI623/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale  
2014-2020

gen.

Discriminarea se manifesta sub diferite forme, cum ar fi: discriminarea directa, discriminarea indirecta, discriminarea multipla, discriminarea prin asociere, tratamentul defavorizat, intentia declarata public de a discrimina, instigarea la discriminare, victimizarea, ordinul de a discrimina, segregarea, etc.

Metode de a combate discriminarea:

- Prin implementarea proiectului se vor respecta prevederile legislatiei nationale si europene in vigoare, respectiv: Carta Drepturilor Fundamentale A Uniunii Europene - Art. 21.1, Ordonanța de Guvern nr. 137/2000 privind prevenirea si sanctionarea tuturor formelor de discriminare - Art. 2.1, Relatiile De Munca Codul Muncii - Art.5.1 si Art. 5.2.

Pentru respectarea acestora se vor lua minimum urmatoarele masuri:

- Anuntul de recrutare pentru locurile de munca nou create o sa fie structurat in asa fel incat sa ofere sanse egale tuturor categoriilor de persoane care sunt compatibile cu conditiile de angajare. De asemenea, se va asigura o vizibilitate sporita a anuntului de recrutare, acesta va fi postat atat pe site-urile de profil, cat si in presa scrisa.
- Se vor asigura conditii de munca ce respecta normele de sanatate si securitate in munca, conform prevederilor legislatiei in vigoare, indiferent de categoria din care provine angajatul.

maxim 3000 caractere

## V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

### 5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

(Descrierea exacta a produsului/serviciului oferit:

- in cazul produselor finite: prezentati pe scurt o descriere fizica, caracteristici tehnice, performante, utilitati, caror nevoi raspund, etc.
- in cazul serviciilor: descrieti trasaturile caracteristice ale acestora, in asa fel incat sa se inteleaga la ce servesc serviciile prestate de dvs.)

Serviciile pe care le vom oferi sunt:

- **curatenie generala** - acest serviciu inseamna:

- Desprafuirea si despaienjenirea peretilor;
- Colectarea/evacuarea manuala a deseurilor solide din spatiu;
- Curatarea prin stergerea manuala in regim semiumed/uscat a tuturor suprafetelor din Inox, PVC, PAL, PFL;
- Curatarea prin stergere manuala in regim semiumed/umed a tuturor corpurilor de iluminat, instalatiilor de aer conditionat, a prizelor, intreruptoarelor si a caloriferelor;
- Spalarea geamurilor, a usilor si a tocarietii;
- Curatarea/dezinfectarea grupurilor sanitare;
- Spalarea mochetelor si a covoarelor.

- **curatenie de intretinere** - acesta serviciu inseamna:

- Aerisirea incaperilor;
- Udarea plantelor;
- Colectarea/evacuarea gunoiului si inlocuirea sacilor menajeri;
- Despaienjenirea si desprafuirea peretilor;
- Spalarea si dezinfectarea grupurilor sanitare;
- Spalarea pardoselilor;



SD



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 108932, Nr Contract de finanțare - POCUR23/7/108932

- Spalarea usilor de la intrare in birouri sau casa;
- Maturarea/aspirarea cailor de acces;
- Aspirarea mochetelor;
- Curatarea prin stergere manuala regim semiumed/uscat a suprafetelor din Inox, PVC, PAL, PFL (ex.: mobilier birouri, usi, tocuri geam, balustrade, prize si intrerupatoare, calorifere, etc)
- **curatenie dupa constructie/ renovare** - acest serviciu inseamna:
  - Colectarea/ evacuarea manuala a deseurilor solide din spatiu (ex.: moloz);
  - Aspirarea si curatarea tuturor suprafetelor;
  - Curatarea mecanica a pardoselilor cu masina monodisc (ex.: var, vopsele, etc.);
  - Curatarea si dezinfectarea grupurilor sanitare si a zonelor de mese (bucatarii, cantine, vestiare);
  - Curatarea ferestrelor, fatadelor, a pervazurilor, a usilor si a tocariei;
  - Stergerea prafului de pe toate suprafetele (Corpuri de iluminat, prize si intrerupatoare, rafturi si corpuri de mobilier etc.);
  - Decalcifierea grupurilor sanitare si daca este cazul inlaturarea depunerilor de rugina acumulate in timpul constructiilor;
  - Aerisirea si odorizarea incaperilor la finalizarea lucrarii.
- **curatenie pentru scarile de bloc** - acest serviciu inseamna:
  - Despaienjenirea si desprafuirea peretilor;
  - Maturarea/aspirarea cailor de acces;
  - Spalarea scarilor;
  - Curatarea prin stergere manuala regim semiumed/uscat a suprafetelor din Inox, PVC, PAL, PFL (ex. usi, tocuri geam, balustrade, calorifere, etc);
  - Evacuarea deseurilor;
  - Udarea plantelor.

maxim 3000 caractere

## 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

*(Va rugam prezentati si argumentati principalele avantaje ale noilor produse/servicii in raport cu concurenta - de exemplu: pret, calitate, caracteristici noi, servicii post-vanzare.)*

Sparkling Clean SRL o sa ofere servicii de curatenie profesionale in Targoviste, atat pentru segmentul rezidential - case, vile, apartamente - cat si pentru cel comercial - birouri, hale, spatii comerciale sau showroom-uri si pentru asociatiile de locatari - scari de bloc.

Pentru a ne diferentia fata de concurenta, serviciile noastre vor avea urmatoarele caracteristici:

- economie - vom oferi preturi excelente pentru serviciile noastre - atat la abonamente, cat si la lucrari unice;
- sanatate - prin folosirea echipamentelor de ultima generatie;
- confort - vom lucra eficient si rapid;
- securitate - punem accent pe pregatirea profesionala a angajatilor, cat si pe siguranta casei clientilor, personalul avand analizele medicale la zi, si, la cerinta clientilor se poate prezenta si cazier judiciar al acestora.

maxim 3000 caractere



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

## VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

### 6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

*(Va rugăm să definiți piața desfacere pentru produsele / serviciile oferite: prezentați caracteristicile specifice ale pieței, segmentului/elor de piață, caror nevoi se adresează produsele / serviciile oferite dumneavoastră, alte aspecte relevante.)*

În ciuda faptului că piața este una medie, se mizează pe faptul că orașul în care se va desfășura activitatea, Târgoviște, este unul modern, activ, cu tendințe de dezvoltare și în care locuitorii sunt deschisi la nou. Prin strategia de marketing aplicată vom face oamenii să înțeleagă că un astfel de serviciu este folositor și binevenit în viața lor.

Populația ocupată din mun. Târgoviște este de 34967 (conform însee), aceștia reprezentând piața noastră țintă. Pe de altă parte, în oraș există aproximativ 4571 firme active, acestea putând deveni cumpărători ai serviciilor noastre.

Serviciile noastre se adresează:

- Persoanelor fizice care:
  - Nu dispun de timp liber pentru curățenia propriei case;
  - Nu doresc ca în timpul liber să facă curățenie, ci să petreacă timpul cu familia sau să își exerseze diverse hobby-uri;
  - Care își modernizează locuința sau care își construiesc locuințe de la zero.
- Persoanelor juridice care:
  - Doresc colaborarea cu o societate autorizată și nu cu persoane fizice;
  - Își muta sediul și/sau punctele de lucru dintr-o locație în alta;
  - Își construiesc sau își modernizează sediul și/sau punctele de lucru.
- Asociațiilor de locatari care nu doresc colaborarea cu persoane fizice neautorizate, ci cu firme autorizate. Administratorul societății a identificat 10 scări de bloc cu care urmează să încheie contracte de prestări servicii.

maxim 3000 caractere

### 6.2. Localizarea și mărimea pieței desfacere a produselor / serviciilor oferite

*(Va rugăm să precizați amplasarea pieței - locală, regională, națională, internațională - și mărimea acesteia, din perspectiva valorii în unități monetare și a numărului estimat de clienți potențiali).*

Piața serviciilor de curățenie în România este în continuă creștere datorită extinderii agresive a spațiilor de birouri și a ansamblurilor rezidențiale.

Această piață este în plin proces de maturizare, axându-se tot mai mult pe calitate, eficiență și valoarea adăugată, solicitând forța de muncă specializată și calificată. Aceste aspecte pun piața pe un trend ascendent, aceasta având potențial de a oferi oportunități semnificative de business, local și național.

În municipiul Târgoviște există 14 agenți economici care au același cod CAEN principal ca al nostru, însă nu toate oferă aceeași gamă de servicii.

Ținând cont că în orașul Târgoviște, aceste servicii sunt încă la început de drum, nu există date statistice referitoare la mărimea pieței.



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil horaricofol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 108932, Nr Contract de finanțare - POCU823/7/108932



Instrumente Structurale  
2014-2020

Sparkling Clean SRL o sa vina in sprijinul clientilor prin oferirea de servicii personalizate, prin flexibilitate fata de nevoile acestuia si prin discretia absoluta a personalului.

maxim 3000 caractere

### 6.3. Clienți potențiali

*(Va rugam sa prezentați profilul clientului/lor potențial(i) pentru produsele / serviciile oferite. Care va fi tipul clientilor - individuali, comercianți, cu ridicata, cu amanuntul, societati comerciale, agricultori etc. Care este structura acestora (% pe fiecare grupa)?)*

Serviciile noastre se adreseaza:

- Persoanelor fizice care:
  - Nu dispun de timp liber pentru curatenia propriei case;
  - Nu doresc ca in timpul liber sa faca curatenie, ci sa petreaca timpul cu familia sau sa isi exerseze diverse hobbyuri;
  - Care isi modernizeaza locuinta sau care isi contruiesc locuinte de a zero.
- Persoanelor juridice care:
  - Doresc colaborarea cu o societate autorizata si nu cu persoane fizice;
  - Isi muta sediul si/sau punctele de lucru dintr-o locatie in alta;
  - Isi construiesc sau isi modernizeaza sediul si/sau punctele de lucru.
- Asociatiilor de locatari care nu doresc colaborarea cu persoane fizice neautorizate, ci cu firme autorizate. Administratorul societatii a identificat 10 scari de bloc cu care urmeaza sa incheie contract se prestari servicii.

In primul an de activitate ne dorim sa atragem un numar de 50 clienti unici, iar structura acestora sa fie astfel:

- clienti persoane fizice - 20 de clienti unici - 40%;
- clienti persoane juridice - 20 de clienti unici - 40%;
- clienti asociatii de locatari - 10 clienti unici - 20%.

maxim 3000 caractere

### 6.4. Concurența

*(Va rugam sa prezentați principalii competitori care activeaza pe piata vizata: denumirea lor, cifra de afaceri pe ultimul an fiscal, suprapunerea ofertei acestor companii cu oferta firmei dumneavoastra, etc.)*

Principalii concurenți identificați sunt:

- Eco-Best Serv SRL - cu o cifra de afaceri 539.651 euro;
- Lili Ceaning SRL - cu o cifra de afaceri de 70.682 euro;
- Igena SRL - cu o cifra de afaceri de 69.935 euro

Toate aceste firme ofera servicii similare cu cele prestate de noi.

Ceea ce va diferentiaza firma noastra de curatenie fata de concurenta este flexibilitatea pe care o sa o aratam fata de clienti, personalul calificat - pentru care se poate pune la dispozitia clientului, la cererea acestuia, cazierul judiciar al persoanei care efectueaza procesul de curatenie, pachetele promotionale pe care le vom comercializa.

maxim 3000 caractere



*(Handwritten signature)*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

## VII. STRATEGIA DE MARKETING

### 7.1. Politica de produs

*(Descrieti modul de prezentare a produsului / serviciului, forme de prezentare din punct de vedere tehnic, dimensiuni, ambalaje, servicii prestate, daca aveti un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii, game și linii de produse, etc.)*

Firma Sparkling Clean SRL ofera o gama bine definita de servicii, astfel:

- servicii de curatenie generala;
- servicii de curatenie de intretinere;
- servicii de curatenie dupa constructie/ revovare;
- servicii de curatenie pentru scarile de bloc.

Oferta de servicii va cuprinde prestarea lor la cererea ocazionala a clientilor, dar vom oferi si abonamente astfel:

- pachet zilnic de curatenie - intretinerea zilnica a curateniei;
  - pachet lunar de curatenie - 1 curatenie generala si 3 curatenii de intretinere;
  - pachet bilunar de curatenie - 1 curatenie generala si 1 curatenie de intretinere.
- Aceste abonamente se adreseaza clientilor persoane fizice si persoane juridice.*

Petru asociatiile de locatari pachetul este unul singur si se va incheia pe perioada unui intreg an.

maxim 3000 caractere

### 7.2. Politica de pret

*(Precizati modul in care se va stabili pretul produsului/serviciului, cum va situati fata de concurența, precum și alte aspecte relevante.)*

Pentru serviciile care se presteaza la cererea ocazionala a clientilor la stabilirea pretului se va tine cont de: tipul si marimea suprafetei, traficul si numarul de angajati, produsele folosite in procesul tehnologic al serviciilor, frecventa cu care se intervine, servicii suplimentare. Deoarece fiecare spatiu prezinta particularitati distincte, consideram corect si necesar sa evaluam spatiul si cerintele clientului inainte de a comunica pretul exact pentru serviciile de curatenie.

Pentru abonamentele preentate mai sus preturile vor fi stabilite in functie de: suprafata in mp a cladirii, necesarul de resurse umane si necesarul de materiale consumabile ce se vor folosi.

maxim 3000 caractere

### 7.3. Politica de distributie

*(Mentionati care sunt canalele dumneavoastra de distributie - vanzari directe, cu ridicata, intermediari, prin agenti, la comanda, etc. Se vor prezenta structura pe tipuri de canale de distributie. In plus, precizati care sunt modalitatile dumneavoastra de distributie a produselor / serviciilor: cu ridicata, cu amanuntul, prin magazine proprii, retea de magazine specializate, la domiciliul clientului, intern și/sau internațional, etc.)*



Handwritten signature





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU82/3/7/106932

În analiza distribuției serviciilor se au în vedere:

- caracteristicile serviciilor;
- natura serviciilor;
- dimensiunea ofertei de servicii;
- numărul și forța concurenților.

Firmele de servicii adoptă alternative strategice în domeniul distribuției având în vedere realizarea unui obiectiv esențial - sincronizarea cererii cu oferta. Importante sunt obiectivele de eficientizare a distribuției, optimizare a activităților specifice acestora și bineînțeles - satisfacerea nevoilor solvabile de servicii ale consumatorilor.

Canalele de distribuție în general, ca grupuri de organizații independente, implicate în procesul de punere la dispoziție a unui produs sau serviciu în vederea utilizării sau consumului acestuia, se caracterizează prin dimensiunile: lungime, latime, adâncime.

#### LUNGIME

În servicii, lungimea canalului de distribuție, reprezentată de numărul de verigi intermediare prin care acestea trec de la producător la consumatorul final.

Prin realizarea acestui proiect, solicitantul dorește să folosească lungimea:

- foarte scurtă - proprie canalului direct, de tip prestator-consumator, prin eliminarea, într-o măsură cât mai mare, a externalizării serviciilor.

maxim 3000 caractere

## 7.4. Politica de promovare

*(Prezentați aspecte concrete privind strategia de promovare care va fi implementată în cadrul afacerii: canale de promovare, materiale de promovare, tehnici de promovare utilizate, etc. Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor pe piața.)*

În cadrul întreprinderilor, comunicarea urmărește trei obiective majore:

- să construiască o identitate puternică și bine pusă în valoare;
- să contribuie la apariția unui nou management al muncii;
- să participe la modernizarea producției, condițiilor și structurilor de producție.

Obiectivele campaniilor de comunicare pe care noi le avem sunt:

- informarea potențialilor clienți de existența societății;
- atingerea cifrei de afaceri estimată.

În optica clasică a marketingului se conturează patru mijloace de comunicare, care compun mixul comunicărilor: publicitatea, promovarea vânzării, relațiile publice, vânzarea.

Ținând cont de mediul concurențial tot mai ager, politica de promovare a capatat o importanță din ce în ce mai mare nu doar pentru societatea noastră, ci în general. Ne vom focaliza, în special, către segmentul de clienți cu venituri peste medie, care este categoria cu cea mai mare eferveșcență în ceea ce privește schimbările de pe piață. Prin campaniile de promovare, încercăm să dezvoltăm o imagine de companie sigură, puternică și stabilă.

După cum se poate bănui, una dintre cele mai eficiente metode de promovare este prin intermediul mediului online, însă extrem de importante sunt și cunoștințele personale, care se pot materializa în găsirea noilor clienți ai firmei.

- Cercetare de piață on-line pentru clienți, prin aplicarea unor chestionare de feedback asupra serviciilor pe care le-am realizat pentru ei. De asemenea, prin chestionar se va solicita să ne fie



SV



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

recomandată o nouă firmă către care să trimitem oferte cu serviciile noastre. Tot în cadrul acestei activități vom transmite și newsletter periodice cu noutățile din portofoliu, dar și din domeniu - această activitate este necesară pentru a ne cunoaște clienții și pentru a ne putea îmbunătăți permanent serviciile prestate.

- Comunicare: întreținere website-ului de promovare, promovare, adwords și social media - este metoda de promovare cel mai des folosită și care produce efecte imediate.

maxim 3000 caractere

## VIII. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

### 8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1.1 Cheltuieli Salariale	26617.50
1.3 Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	682.5
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiză necesară	5856.00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	23831.30
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri	52800.00
<b>Total Trasa I</b>	<b>109787.30</b>
<b>Echipamente/ utilaje producție</b>	<b>38080.00</b>
<b>Total Trasa II</b>	<b>38080.00</b>
<b>TOTAL PROIECT</b>	<b>147867.30</b>

**\*\*\* DE VAZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII**

### 8.2. Bugetul proiectului

(Se vor încărca linie cu linie cheltuielile solicitate spre finanțare, conform încadrării lor în nomenclatorul cheltuielilor POCU și conform GSCS OS 3.7 - Romania Start-up Plus.)



*[Handwritten signature]*





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil noragheci din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - sfacări de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932

## 8.3. Flux de numerar - Proiectii Financiare

Nr. crt.	Explicatii	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold initial disponibil (casa si banca)	200.00	141,456.08	275,056.16	407,656.24
A	Intrari de lichiditati (1+2+3+4)	379,627.30	231,760.00	231,760.00	231,760.00
1	din vanzari	231,760.00	231,760.00	231,760.00	231,760.00
2	din credite primite	0.00	0.00	0.00	0.00
3	alte intrari de numerar (aport propriu, etc.)	0.00	0.00	0.00	0.00
4	Subventie de minimis	147,867.30	0.00	0.00	0.00
	<b>Total disponibil (I+A)</b>	<b>379,827.30</b>	<b>373,216.08</b>	<b>506,816.16</b>	<b>639,416.24</b>
B	Cheltuieli	236,053.62	95,842.32	96,842.32	97,842.32
1	Cheltuieli pentru investitii	61,911.30	6,000.00	7,000.00	8,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime si materiale consumabile aferente activitatii desfasurate	16,986.32	16,986.32	16,986.32	16,986.32
3	Salarii (inclusiv contributiile aferente)	31,500.00	50,400.00	50,400.00	50,400.00
4	Chirii	109,200.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
5	Utilitati	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
6	Costuri functionare birou	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
7	Cheltuieli de marketing	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
8	Reparatii/Intretinere	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
9	Servicii cu tertii (contabilitate, expertiza juridica, etc)	2,856.00	2,856.00	2,856.00	2,856.00
10	Alte cheltuieli.....	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
C	Credite (1+2)	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursari rate de credit scadente	0.00	0.00	0.00	0.00
2	Dobanzi si comisioane	0.00	0.00	0.00	0.00
D	Plati/incasari pentru impozite si taxe (1-2+3)	2,317.60	2,317.60	2,317.60	2,317.60
1	Plati TVA	0.00	0.00	0.00	0.00
2	Rambursari TVA	0.00	0.00	0.00	0.00
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	2,317.60	2,317.60	2,317.60	2,317.60
E	Dividende	0.00			
F	<b>Total utilizari numerar (B+C+D+E)</b>	<b>238,371.22</b>	<b>98,159.92</b>	<b>99,159.92</b>	<b>100,159.92</b>
G	<b>Flux net de lichiditati (A-F)</b>	<b>141,256.08</b>	<b>133,600.08</b>	<b>132,600.08</b>	<b>131,600.08</b>



S



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil managerial din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

II	Sold final disponibil (I+G)	141,456.08	275,056.16	407,656.24	539,256.32
----	-----------------------------	------------	------------	------------	------------

#### 8.4. Ipoteze de lucru pentru realizarea fluxului de numerar - proiectiilor financiare.

*(Prezentați ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea fluxului de numerar.)*

*Ipotezele de lucru:*

- 1) *Venituri lunare - în primul an de prognoza am estimat că vom avea venituri de 115880 lei. Începând din anul 2 veniturile vor crește cu 50%, datorită măririi echipei de lucru.*

*S-au luat în calcul că se vor presta următoarele servicii:*

- *5 contracte scări de bloc x 4576 lei/an = 22.880 lei*
- *5 abonamente săptămânale persoane fizice x 250 x 12 luni = 15.000 lei;*
- *5 abonamente săptămânale persoane juridice x 400 x 12 luni = 24.000 lei;*
- *5 cereri ocazionale persoane fizice x 400 x 12 luni = 24.000 lei;*
- *5 cereri ocazionale persoane juridice x 500 x 12 luni = 30.000 lei*

*Pentru următorii ani de prognoza numărul clienților s-a dublat.*

- 2) *În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II, după atingerea unui venit minim obligatoriu de 33.300 lei. Veniturile estimate pentru anul 1 sunt de 115880 lei.*
- 3) *Afacerea funcționează, aducând venituri constante de cca 19.313,22 lei/lună din al doilea an de funcționare*
- 4) *Salariile - vor crește începând cu anul 2 deoarece se vor plăti cei 2 angajați tot anul, spre deosebire de anul 1 unde avem 1 angajat ce se va plăti timp de 12 luni, iar celălalt timp de 3 luni, deoarece va fi recrutat mai târziu.*
- 5) *Chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect*
- 6) *Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)*
- 7) *Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%.*

maxim 3000 caractere

#### NOTA:

- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.

- Anumite secțiuni sunt limitate din punct de vedere al numărului de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.

*SD*

